

## RÉALISATION

### Durée :

2 jours soit 14 heures

### Format et participants :

2 à 12 participants  
Intra / Inter en présentiel

### Prérequis :

Être porteur de projet,  
propriétaires ou en fonction  
au sein d'une exploitation  
Maîtriser des outils  
informatique Type Pack  
Office  
Avoir un profil commercial

### Matériels ou équipements nécessaires :

Ordinateur portable ou  
Smartphone  
Stylo & carnet  
Wifi performant

### Méthodes pédagogiques :

Exposés théoriques  
Mises en situation  
Exercices pratiques

### Modalités d'évaluation :

**En début de formation :**  
Évaluation des acquis/quiz  
**En cours de formation :**  
Exercices en situation  
**En fin de formation :**  
Évaluation des acquis/quiz

### Prix :

À partir de 1300€ par jour en  
intra et à partir de 175€ par  
jour et par personne en inter

## DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES "SÉMINAIRES"

### *Pour identifier les opportunités, et perfectionner la planification et la gestion d'événements*

### Public :

Pour les directeurs, équipes de réception, responsables séminaire et  
toute personne en charge de l'organisation d'un séminaire dans  
l'entreprise.

### Objectifs :

Connaitre le marché des séminaires  
Étude des opportunités spécifiques au marché du séminaire  
Donner à chaque participant les clés d'un séminaire réussi  
Améliorer l'organisation générale d'un séminaire

### Programme :

#### Culture du marché MICE

Qui sont les acteurs : les entreprises / les agences / Les grands  
comptes.

L'impact d'internet sur ce marché : les nouveaux acteurs, le  
comportement de l'acheteur MICE

Pourquoi les grands comptes passent par des intermédiaires : MAAF/  
MMA/ ENGIE / L'OREAL ...

Les tendances du marché

#### Les clés d'une commercialisation réussie sur ce marché : crédibilité et professionnalisme

Développer son offre commerciale avec différents types d'offres

Mettre en œuvre une stratégie Digitale « Séminaire »

Optimiser sa présence via les réseaux sociaux pour développer sa  
notoriété

Soigner son « image » et valoriser son « professionnalisme »

Mise en place d'un process commerciale efficace

Organisation du travail avec les équipes, le client lors du séminaire

#### Comment promouvoir l'offre séminaire à travers un réseau de prescripteurs ?

Communiquer vos nouveautés et toutes vos actualités ; créer du lien.

Comment récompenser les prescripteurs dans les entreprises

Promouvoir à travers les réseaux professionnels locaux et sociaux :

## CONTACT :

THE ORIGINALS ACADEMY

TEL : 01 44 84 44 07

academy@theoriginalshotels.com

Sarl IDÉHOTEL - N° Siret 513 613 703 00026

22, rue Maurice Grimaud - 75018 Paris

Déclaration d'activité enregistrée sous le N°11 75 46542 75 auprès du pret de la  
région Ile de France